

Numer 2 (12 lipca 2007) – [www.nlpmagazine.pl](http://www.nlpmagazine.pl)

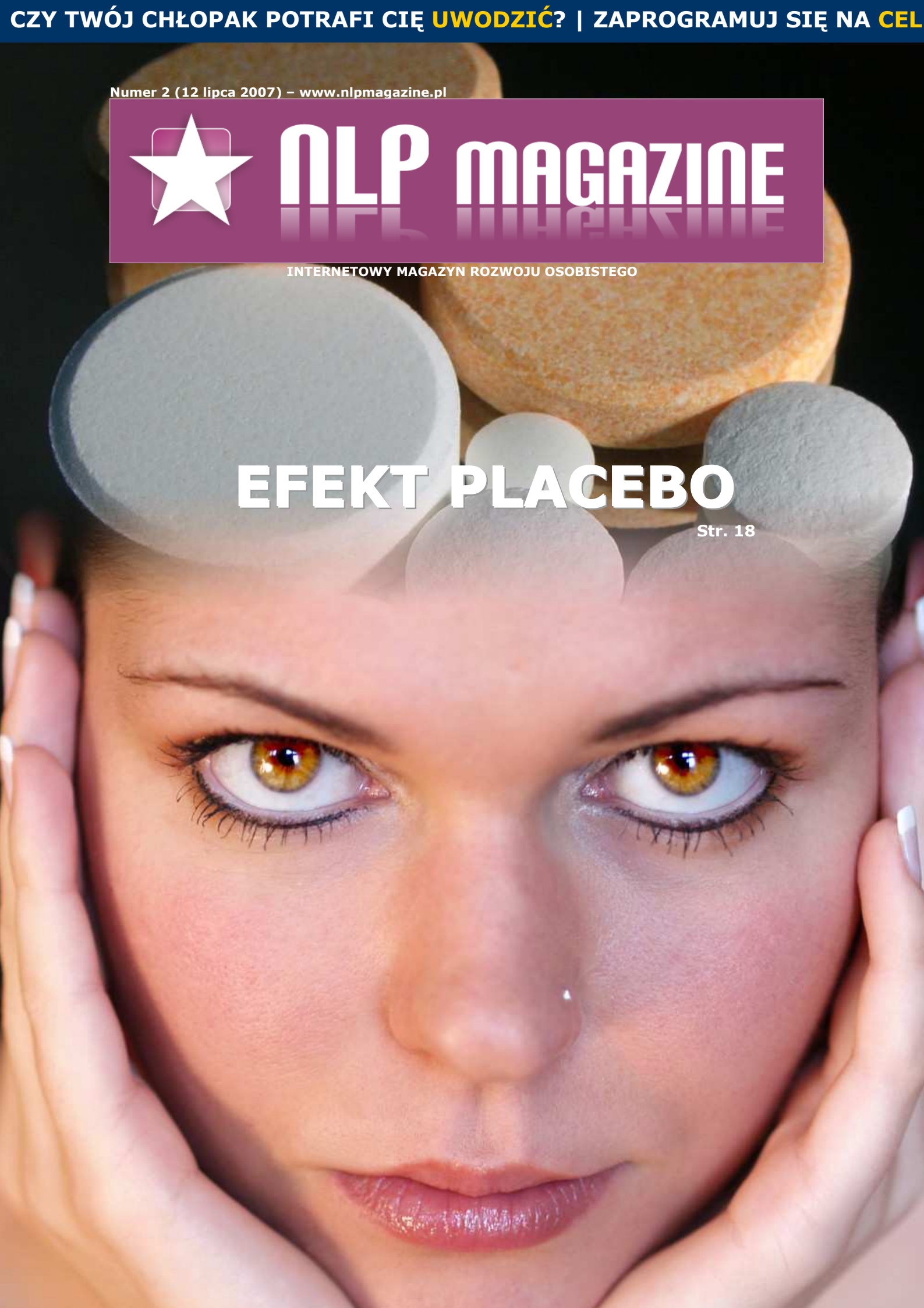


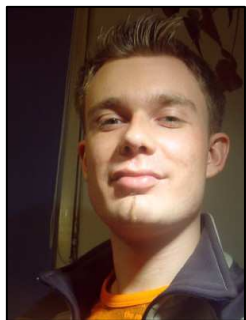
# NLP MAGAZINE

INTERNETOWY MAGAZYN ROZWOJU OSOBISTEGO

## EFEKT PLACEBO

Str. 18





**Witam Cię  
serdecznie!**

Ekran Twojego komputera ma dziś prawdziwy zaszczyt wyświetlić drugi numer NLP Magazine.

To naprawdę miłe uczucie patrzeć, jak lista Czytelników rozrasta się w olbrzymim tempie. Dzięki za wszystkie pochlebne opinie! To wszystko zmobilizowało nas do tego, by stworzyć numer jeszcze lepszy pod względem merytorycznym.

Dziś dowiesz się m.in., jak wysokość pomieszczenia wpływa na styl myślenia osób, które w nim przebywają. Odkryjesz też, jakimi zasadami kierowali się wielcy ludzie projektując swoje cele, jak również na czym polega mądre uwodzenie.

Miłego czytania!

Redaktor naczelny NLP Magazine

PS. Dziękuję Redaktorom za artykuły!

**„Jeśli grasz  
geniusza,  
stajesz się nim.”**  
Salvador Dali

**Zaprogramuj  
się na cel**

Poznaj 5 kryteriów,  
dzięki którym  
osiągniesz każdy  
swój cel! – str. 4

## SPIS TREŚCI

**Neurotricks** ..... 3

### PODSTAWY NLP

Jakub Woźniak

**Zaprogramuj się na cel** ..... 4

Marcin „Heardy” Machnik

**Czy śmierzda ci skarpetki?  
czyli o inteligentnych negach i  
nawiązywaniu raportu** ..... 7

Jakub Woźniak

**Czym właściwie jest NLP?** ..... 11

### UWODZENIE

Kacper Korzeniewski

**Czy Twój chłopak potrafi Cię  
uwodzić?** ..... 15

### ZDROWIE

Tomasz „Sleepnot” Polak

Jakub Woźniak

**Efekt placebo – pigułka z  
chleba** ..... 18

**Zainstaluj sobie placebo** ..... 21

### RECENZJE

Jakub Woźniak

**„Umysł. Jak z niego wreszcie  
korzystać?”** ..... 22

### INNE

**Ciekawostki** ..... 24

### REDAKCJA NLP MAGAZINE

Redaktor naczelny

Jakub Woźniak

[jakubwozniak@poczta.fm](mailto:jakubwozniak@poczta.fm)

Logo

Paweł „Paul” Lebda

Strona internetowa

Ola Łączek

Redaktorzy merytoryczni

Marcin Heardy Machnik

Kacper Korzeniewski

Tomasz „Sleepnot” Polak

# NEUROTRICKS

Sztuczki z mózgiem, które ułatwiają życie

## Podróżuj w czasie

Każda przeżywana przez człowieka emocja wiąże się z koncentracją wokół jakiegoś wycinka czasu. Takie emocje, jak na przykład duma, tęsknota, żal czy poczucie winy wiążą się z rozpamiętywaniem przeszłości. Z kolei takie emocje jak niecierpliwość, lęk czy nadzieja wiążą się z myśleniem o przyszłości. Z teraźniejszością natomiast wiążą się takie emocje jak spokój, euforia czy zadowolenie.

Wiele niepotrzebnych negatywnych emocji powstaje w wyniku analizowania tego, co było lub tego, co dopiero może nadejść. Stąd też prosta rada – żyj tu i teraz. Jeśli przyłapiesz się na złych emocjach, pomyśl, gdzie teraz jesteś i co robisz. Często okazuje się, że ktoś zamartwia się lub boi, a znajduje się we wspierającym, spokojnym i bezpiecznym otoczeniu. Jak śpiewa Anna Maria Jopek – „Szczęścia to ta chwila, co trwa”. Skorzystaj z tego. Rozejrzyj się wokół siebie i zauważ, że tu i teraz najprawdopodobniej wszystko jest OK.

Bywa też, że czasem dla kogoś ratunkiem jest myślenie o przeszłości lub przyszłości. To też cenna umiejętność. Możesz wracać do miłych wspomnień lub też poświęcić się planowaniu atrakcyjnej przyszłości.

Baw się czasem.

## Na „Ty” do grupy

W psychologii znane jest pewne zjawisko, które nazywa się dyfuzją odpowiedzialności. Dobrym przykładem jest sytuacja, gdy ktoś na ulicy jest napadnięty i woła „Pomocy!”, nikt jednak z ratunkiem nie przybywa. Zdarzało się, że ofiary przemocy były atakowane w miejscu publicznym, a przyglądał się temu tłum gapiów. Co wtedy?

Dobrym sposobem zniwelowania dyfuzji odpowiedzialności jest zwrócenie się na „Ty” do grupy ludzi – „Pomóż mi, tak – TY!”. Nawet jeśli nie zwrócisz się do żadnej

konkretnej osoby, polecenie to zostanie odebrane indywidualnie przez każdego w grupie, co bardzo podnosi jego skuteczność. I ktoś wreszcie ruszy na ratunek.

Zabieg zwracania się na „Ty” do grupy stosują trenerzy NLP. Wtedy kontakt z grupą wyraźnie się poprawia, siła perswazji rośnie, a uczestnicy o wiele lepiej stosują się do usłyszanych poleceń.

Korzystaj z tego odkrycia szczególnie, gdy zawodowo zajmujesz się przemawianiem do grupy ludzi.

## Pogromca zmartwień

Pomysł tej strategii wywodzi się ze znanego programistom algorytmu MiniMax, który pierwotnie wykorzystywany był w pisaniu skryptów sztucznej inteligencji w grach komputerowych.

Jeśli martwisz się jakimś nadchodzącym wydarzeniem – postąp wg następującego schematu:

- 1) Wymyśl najgorszy scenariusz, jaki może się przytrafić – bądź przez chwilę fatalistą, czarnowidzem i pomyśl, co mogłoby pójść nie tak, jakbyś chciał. Chodzi tutaj o czynniki, na które nie masz bezpośredniego wpływu – inni ludzie, pogoda itd. Np. Idziesz na spacer, a na niebie widzisz ciemne chmury. Najgorszy scenariusz: będzie lało.
- 2) Przygotuj się na to – jak przygotować się na ten najgorszy scenariusz? Czego potrzebujesz? Kontynuując poprzedni przykład: Bierzesz parasol.

Kontynuuj tak długo, aż przygotujesz się na wszelkie możliwe do przewidzenia nieszczęścia.



## Zaprogramuj się na cel

Musisz wiedzieć, że każde Twoje zachowanie ma jakiś cel – oddychanie, trawienie, uśmiech, smutek, a nawet drapanie się za uchem. Warto więc nauczyć się, jak poprawnie te cele formułować.



### Jakub Woźniak

**K**ażde ludzkie zachowanie ma jakiś cel. Nie wierzysz? Pomyśl – jeżeli ktoś robił coś, nie mając w tym żadnego celu – tracił energię. A potem jej nie miał, gdy jej potrzebował. Takie osobniki już dawno zostały wyeliminowane przez ewolucję.

Gdybyś przyjrzał się bliżej ludzkiej naturze, zauważyłbyś, że właściwie nie możemy zrobić niczego, w czym nie widzimy żadnego sensu. Wykonując dowolną czynność, zakładasz, że musi Ci ona przynieść jakąś korzyść. Gdyby tak nie było, po co miałbyś podejmować trud?

### Wszystko ma cel

Są zachowania, które przynoszą wykonującej je osobie wiele korzyści. Na przykład palenie papierosów. Spytałem kiedyś palacza – Co Ci daje palenie papierosów? Odparł: Uspokaja mnie. Okej, więc naucz się relaksować bez papierosów. Zainwestuj w umiejętność kontrolowania swojego stanu

emocjonalnego. A on odparł: To nie o to chodzi do końca... No właśnie.

Palenie papierosów niesie dla palącej osoby szereg innych korzyści – przynosi akceptację grupy palaczy, uczucie fizjologicznego zadowolenia, pozornie relaksuje. Nikt nie rzuci palenia, jeżeli nie uświadomi sobie tych właśnie wszystkich celów, dla których pali, i nie osiągnie tych celów w inny sposób.

W naszej kulturze przywykło się jednak do rozgrzebywania raczej przyczyn ludzkich zachowań niż celów, dla których zostały one wytworzone. I to jest myślenie nieskuteczne.

### Co więc robić?

Skoro więc nie możesz nie podejmować celowych działań, jedną z najważniejszych umiejętności, w jaką możesz zainwestować, jest umiejętność poprawnego formułowania celu.

NLP już dawno przebadano ludzi, którzy odnosili sukcesy, i zidentyfikowało te czynniki, które miały na ich powodzenie największy wpływ. W jaki sposób

najwięksi geniusze formułowali swoje cele? Co decydowało, że osiągnęli to, co chcieli?

Zanim odpowiem na te pytania, chciałbym, abyś zdał sobie sprawę z bardzo poręcznego schematu. Większość ludzi rozpatruje życie w kategoriach problemów. Wielcy ludzie wszystkie problemy zmieniali w cele.

**Musisz bowiem wiedzieć, że sam problem i jego przyczyny nie są istotne. Ważne jest to, co chcesz mieć zamiast problemu i jak to osiągnąć. A to nazywa się już celem.**

Tak myśleli ludzie skuteczni w działaniu. Jeśli chcesz do nich dołączyć – myśl podobnie.

A teraz gwóźdź programu, czyli umiejętność poprawnego formułowania celów rozbita na czynniki pierwsze.

## 5 kryteriów, po których poznasz **dobry cel**

### 1. Cel sformułowany pozytywnie

Niektórzy ludzie są specjalistami w dziedzinie tego, czego nie chcą. Potrafią godzinami opowiadać o tym, czego trzeba unikać. I snują przed sobą okropne scenariusze gorszego jutra. Jednak milkną, gdy się ich spyta, czego chcą. W tej materii nie są już tak biegli.

Unikanie też ma swoje plusy, niemniej uciekając, nie interesuje Cię, gdzie chcesz być, lecz gdzie **nie** chcesz być. Łatwo wtedy trafić z deszczu pod rynnę. Dlatego myśl pozytywnie – to hasło oznacza, być wyeliminował zaprzeczenia i formułował swoje cele z użyciem zdań oznajmujących.

Przykład? Proszę bardzo. Cel wyrażony: „Nie chcę czuć się źle” jest zaprzeczeniem – koncentruje Cię na tym, czego nie chcesz. Dlatego przeformułuj go tak, by był wyrażony w sposób

pozytywny: „Chcę czuć się dobrze”. To naprowadzi Cię na pożądany rezultat niczym raketę na siedzibę terrorystów.

### 2. Cel samodzielny

Są też ludzie, którzy uwielbiają polegać na innych. Gdy popsuje im się komputer, molestują telefonicznie wszystkich swoich znajomych, w nadziei, że któryś z nich usunie awarię. Gdy coś planują, myślą tak: „Wiesiek przywiezie mnie na miejsce, Gertruda pomoże odrobić mi zadanie domowe, a Klemens pożyczyc dychę na czas nieokreślony”. Największym mankamentem takiego myślenia jest nie to, że tacy ludzie tracą gwałtownie znajomych, lecz to, że myśląc w taki sposób, niczego się nie uczą i są nieskuteczni. Ich plany mogą bowiem łatwo runąć, jeśli ktokolwiek odmówi współpracy.

Warto więc, by Twój cel był samodzielny. Skoncentruj się na tym, na co masz wpływ – swoim samopoczuciu, zachowaniu, rozwoju swoich umiejętności, na swoich przekonaniach, na sile przekonywania. Pomyśl też, jak gospodarujesz czasem. I sformułuj swój cel tak, by jego realizacja była inwestycją w jeden z tych właśnie elementów.

### 3. Cel określony szczegółowo

Gdy już masz cel określony pozytywnie i samodzielnie, warto, byś zajął się szczegółami swojego przedsięwzięcia. To sprawi, że będziesz bardziej spójny, zdecydowany i unikniesz sytuacji, w której dostaniesz tylko namiastkę tego, czego pragniesz.

Weź zatem kartkę i ze szczegółami opisz, czego chcesz. Cel pt. „Chcę czuć się dobrze” jest bardzo ogólny. Co to znaczy „czuć się dobrze”? Póki tego nie określisz, możesz mieć problem z pocuciem się dobrze.

Poza tym warto, byś określił gdzie i kiedy Twój cel ma się zrealizować. Pisz konkretne miejsca i daty.

## 4. Cel określony zmysłowo

Wielcy wizjonerzy mieli to do siebie, że mieli wizję. I choć może brzmi to banalnie, warto, byś robił to, co oni. Uruchom pokłady swojej wyobraźni i stwórz szczegółową, trójwymiarową, kolorową, wielką wizję tego, co chcesz osiągnąć. Co będziesz widział, gdy osiągniesz swój cel? Co będziesz słyszał? Co będziesz czuł?

To, co stworzysz w swojej wyobraźni, będzie neurologicznym projektem tego, co chcesz mieć. To ważny element planowania. Twój umysł otworzy się na okazje i szanse, których bez wykonania tego podpunktu prawdopodobnie nie zauważysz. Ta wizja będzie Cię prowadzić i oświeślać drogę nawet w najciemniejszych momentach.

## 5. Cel ekologiczny

Ekologia kojarzy się z segregowaniem śmieci i wrzucaniem wielorybów z powrotem do wody. W NLP mówimy często o ekologii, jednak słowo to ma nieco inne (aczkolwiek podobne) znaczenie.

Ekologiczny cel to taki, który 1) współgra z innymi Twoimi celami, 2) współgra z celami innych osób. Ekologia to też inaczej myślenie o konsekwencjach swoich działań.

Hitler, teoretycznie, byłby idealnym przywódcą, gdyby przestrzegał zasady ekologii. Cel miał przecież pozytywny – chciał postawić na nogi gospodarkę Niemiec. Problem polegał na tym, że sposób, w jaki to robił, był nieekologiczny. Miał gdzieś cele innych ludzi. Nie myślał o konsekwencjach tego, co robi. To w końcu wzbudziło olbrzymi sprzeciw, który zniszczył potęgę Trzeciej Rzeszy. Pogwałcenie ekologii wcześniej czy później zawsze rodzi potężny opór.

Znasz też pewnie ludzi, którzy mniej dbają o siebie, a bardziej o innych. Potrafią podłożyć własną głowę, by inni mieli dobrze. Takie zachowania co prawda współgrają z celami innych ludzi (i pewnie znajdują się wtedy tacy, którzy bardzo chętnie i regularnie będą z tego

korzystać), ale w ostatecznym rozrachunku taka osoba jest traktowana jako dyżurny niewolnik i czuje się wykorzystana. Często kończy się rozczarowaniem w stylu „Tyle z siebie dałem i g\*\*\*\* dostałem”. Taka osoba bowiem nie brała pod uwagę własnych korzyści z osiągnięcia celu.

Czy realizacja celu będzie dobra dla Ciebie oraz innych ludzi? Jeśli tak – cel jest w porządku.

Każdy z tych punktów jest małą umiejętnością, którą warto ćwiczyć i wprowadzać w swoje życie. Możesz być mistrzem w każdej z nich. Baw się tym i eksperymentuj. Niebawem te pięć punktów może zmienić Twoje życie na zawsze.

**Jakub Woźniak**

Autor jest copywriterem ([www.jakubwozniak.pl](http://www.jakubwozniak.pl)), współautorem książki „Sztuka pisania perswazyjnych tekstów”, współorganizatorem Klubu NLP Nysa oraz założycielem NLP Magazine.



PS. A tak będziesz się cieszył, gdy osiągniesz już wszystkie swoje wielkie cele 😊

## „Czy śmierdzą ci skarpetki?”

Czyli o inteligentnych negach i nawiązywaniu raportu

**Marcin „Heardy” Machnik**

**W** którąś piękną sobotę stałem sobie na przystanku tramwajowym i czekałem... no właśnie. Bynajmniej nie na tramwaj, co się od razu narzuca jako pierwsze skojarzenie. Przystanki tramwajowe mają to do siebie, że można sobie na nich bezkarnie stać i czekać, aż w lepkiej atmosferze miejskiej wydarzy się coś, w czym warto wziąć osobisty udział.

Jak zwykle w takich historiach pojawiła się postać płci przeciwnej i jak zwykle w takich historiach, pojawiły się w mojej głowie scenariusze dalszych wydarzeń, które mogłyby połączyć na chwilę lub na dłużej nasze istnienia. Nie będę się wdawał w szczegóły takich scenariuszy, bo też szybko uciąłem gwałtownie narastającą ich liczbę w mojej wyobraźni, po prostu podchodząc do dziewczyny i pytając, w jaki sposób można najprościej dostać się do filharmonii. (Filharmonii? I to ma na niej zrobić wrażenie?)

— Nie wiem — odparła zdziwiona — szczerze powiedziawszy nie znam tu żadnej filharmonii.

— No ja w sumie też, ale byłem ciekawy, czy może jest tu jakaś.

Bez sensu, na dodatek dziewczyna stała w dalszym ciągu bokiem, nie odwracając

się w moją stronę, z czego wysnułem wniosek, że jej zainteresowanie jest czysto grzecznościowe.

— Wiesz — ciągnąłem niezrażony — przystanki tramwajowe mają to do siebie, że jak tak sobie człowiek chwilę stoi, to dochodzi do wniosku, że nie ma jakiegoś szczególnie ważnego powodu, żeby wybrać akurat ten tramwaj, a nie inny... — i tak dalej w tą mańkę.

— Zmęczona pewnie jesteś.

— Tak, właśnie z pracy wracam.

— Pewnie marzysz o chwili wytchnienia... o, masz coś we włosach — aż po kilku wymienionych zdaniach odwróciła się w moją stronę, przybierając podobną do mojej pozycję i zaczęła trochę żywiej gestykulować. Pomyślałem sobie, że to początek nawiązywania raportu, więc podrapałem się po głowie. Co dziwne, a może oczywiste, ją w kilka sekund później zaswędziało nos, bo też się podrapała, po czym podniosła powoli wzrok, opuszczając dłoń i popatrzała mi głęboko w oczy, aż przeszły mnie ciarki...

Opowiadał mi kiedyś jeden ze znajomych, że jemu to słabo z dziewczynami wychodzi. Że nawiązuje kontakt, buduje raport, po czym rzuca parę negów, no i sprawa się urywa.

— Nie wiem, co mam zrobić — stwierdził w końcu. — Co jest nie tak z moją metodą?

Więc pytam go:

— To jak twoim zdaniem wygląda nawiązywanie raportu?

— Normalnie, podczas gadki zwracam uwagę na to, żeby w jakiś sposób dopasować się do niej, wiadomo — potwierdzam jej aktualne przeżycia, czyli jeśli się gdzieś na przykład śpieszy, to szybciej oddycham i mówię, że pewnie ma mało czasu i coś tam, jeśli idzie powoli, to podchodzę podobnym, tylko że w wersji męskiej, hehe, krokiem, znaczy nie kręcę dupą, bo chodzi o tempo, nie należy przesadzać z odzwierciedlaniem, no i gadam coś, generalnie chodzi o to, żeby wyglądało, jakbym wrócił do właśnie przerwanej rozmowy — wyrzucił z siebie jednym tchem.

— No to okej, wszystko w porządku. I co dalej?

— No jak już z nią rozmawiam — kontynuował — to staram się

odzwierciedlać jej gesty, sposób poruszania ciałem, postawę — czyli to wszystko, co robi się nieświadomie, kiedy dobrze ci się z kimś rozmawia. Oczywiście bez przesady, żeby nie pomyślała, że ją małpuję, chociaż nawet jak małpowałem, to jeszcze żadna mi nie powiedziała, że coś jest nie tak. Znaczący wiesz, z gęby i ogólnie wyglądały na zadowolone, niemniej nie małpuję, tylko powoli przeciągam w swoją stronę, zaczynając żywiej gestykulować, gdy chcę wzbudzić żywsze uczucia, i tak dalej. To wszystko jest dla mnie oczywiste — jeśli chcesz w kimś wzbudzić jakieś uczucia, to najpierw sam musisz je poczuć.

— No raczej — potwierdziłem. — A jakie negi rzucasz?

— Wiesz, takie normalne, na przykład mówię, że śmierzda jej skarpetki, albo pytam się, czy na pewno myła zęby rano, i tym podobne.

Trochę mnie zatkało. Ale pozbierałem się i mówię:

— Stary, myślisz, że jej szacunek do ciebie po takiej wypowiedzi wzrośnie, czy

wręcz przeciwnie? Bo z tego, co mówisz, wynika, że za każdym razem stosujesz ten sposób, i za każdym razem wszystko bierze w łeb. Jak będziesz stosował uporczywie tą samą metodę, to będziesz otrzymywał te same rezultaty... Dlaczego czegoś nie zmienisz?

— Wiesz, bo Mystery powiedział, że trzeba rzucać negi, to rzucam — rzekł skwapliwie.

— Mystery powiedział też kiedyś, że musisz każdej lasce powiedzieć, że bardzo lubisz dokarmiać zwierzęta zimą, bo wtedy wychodzisz na kogoś z wrażliwym wnętrzem — powiedziałem śmiejąc się.

— Luz, ale nie znam tego skryptu. Pożyczysz mi?

Niespotykane, co? Albo raczej spotykane, i to podejrzenie często.

W każdym razie, wracając do dziewczyny, wsiedliśmy do tramwaju w końcu, bo dziwnym zrządzeniem losu jechaliśmy w tą samą stronę. Ach ten los!

Niektórzy bez końca będą na niego zrządzać, zamiast sobie zrządzenia urządzić wedle swych żądz. Niemniej, tak się czasem zdarza, że podróżuje się w tą samą stronę, że twarze są zwrócone w tą samą stronę, i że nieświadomie powtarza się czyjeś gesty, tak, że prawie nie wiadomo, kto powtarza czyje.

Podróżowałem kiedyś pociągiem w tą samą stronę, co dwóch kibiców jakiejś bliżej nie znanej mi drużyny. Na całym ciełe mieli porozwieszane różne rzeczy sugerujące, jakie stosują filtry percepcyjne w ocenianiu zjawisk zewnętrznych. Ja stałem w przejściu między przedziałami, będąc dla nich zjawiskiem zewnętrznym w drodze donikąd wzdłuż całego pociągu. Zatrzymali się przy mnie i ten wyższy z nich, stosując odpowiedni filtr rzeczywistości, rzucił:

— He ty no! Co tak stoisz i za kim lecisz?

— z czego wywnioskowałem, że pytają o moją ulubioną drużynę. Nie wiedząc o jaki sport chodzi, powiedziałem, że stoję po prostu, nie lecąc nigdzie.



— E kurna, nie bądź taki prezes. Bo cie wyciepnymy z pociągu, he? tak jak te paniene w Katowicach, he?

To było dość skomplikowane zdanie, ale niejasno domyślałem się, że chcą mnie przestraszyć, nawiązując do głośnego swego czasu przypadku wyrzucenia studentki z jadącego pociągu. Żeby więc nawiązać głębszy raport, postanowiłem struchleć i poszukać porozumienia na linii oprawca — ofiara.

— No i co sikasz w porty, debilu? — rzucił ten niższy — masz jakąś kasę?

Przyznam, że wysoce nieatrakcyjne wydawało mi się dzielenie się z nimi pieniędzmi, więc powiedziałem z biednym uśmiechem, na wszelki wypadek truchlejąc jeszcze trochę i umykając spłoszonym wzrokiem w kierunku podłogi:

— Nieee mam.

Po czym nastąpiła wypowiedź tego wyższego, która w większości składała się z wyrazów pochodnych od „kurwa” i „jebać”, więc przez delikatność pozwolę ją sobie ominąć.

Pacing, pacing, a potem leading. Nie byłem pewien, czy właściwie zastosowałem technikę odzwierciedlania w celu nawiązania kontaktu. Istotnie, udało mi się zbudować porozumienie, wchodząc w rolę, której się po mnie spodziewali. Lecz gdybym podążył dalej tą drogą, pacing, pacing, to jest opcja, że koniec tej historii niezbyt by mi się podobał. Chociaż historie lubią mieć różne zakończenia, inaczej niż w tramwaju, który składa się z dwóch takich samych końców, żeby mógł jeździć tam i z powrotem. I rozmowy bywają miłe, tak, że nie wiesz już co o tym myśleć. „Czy ona mnie zamierza zjeść żywcem, albo wydlubać mi oczy, albo podrapać mnie po twarzy zostawiając krwawe smugi?” — takie sobie czasem zadawałem pytania, myśląc, że są rzeczy przerażające i są rzeczy, gdzie strach jest jak kamyk w bucie — trzeba się przyzwyczaić do delikatnego ucisku i go zignorować.

— Co chciałabyś zrobić, gdybyś przez najbliższy tydzień mogła robić to, co zechcesz?

— Hi hi, mogłabym wyprowadzić swojego psa na taki długi, tygodniowy spacer, żeby się wylatał na cały rok. Bo

normalnie to nie mam czasu niestety i on siedzi tam w domu, taki samotny.

— Chciałabyś żeby nie czuł się samotny... To wyprowadź go teraz, jak wrócisz...

— E, matka go pewnie wyprowadzi, bo ja muszę jeszcze iść do koleżanki dokończyć projekt.

— Co to za projekt? — spytałem, na co ona odpowiedziała:

— Z koleżanką robimy, normalnie przegięcie to jest, bo już na nic nie mam czasu.

Pomyślałem — to jest faza C1, czyli komfort, ale nie należy zapominać o ... niewiadomo czym, ale nie należy. Więc rzucę może nega. Pamiętasz negi, trzeba je rzucać. Najlepiej takie jak mój znajomy. Nie śmiej się! Coś o skarpetkach może?

Ale zamiast tego wyobraziłem sobie przez piętnaście sekund, że jestem jej starym kumplem, który coś widzi, więc wypaliłem prosto z mostu:

— Masz tu coś — po czym lekko podotykałem ją po plecach.

— Co takiego? — spytała, wyginając się lekko w bezsensownym wysiłku rzucenia wzrokiem na plecy. Ładnie wyglądała w tym przegięciu.

— Wiesz, znam fajną historię o przegięciu — uśmiechnąłem się.

— Taak?

— Taak.

No i to było przegięcie, przez otwarte drzwi pociągu, gdy oni wrzeszczeli: „chcesz wylecieć?”, a ja myślałem sobie, że może o to chodziło w pytaniu — za kim lecisz. No ale nie leciałem za nikim, na dodatek byłem wtedy w nihilistycznym nastroju, więc powiedziałem:

— To i tak nic nie warty gest. Czy mnie wyrzucicie, czy nie, jest mi to wszystko jedno. W skali wszechświata to wydarzenie nie ma sensu, nie ma żadnego powodu, żeby rozczulać się nad tym, że wypadnę, jak i nad tym, że nie wypadnę.

Zgłupiały im miny trochę, kiedy porzuciłem mimikę i gesty ofiary, a założyłem kostium filozofa.

Konfuzja... Warto czasem wzbudzić stan konfuzji, bo dzięki temu stanąłem znowu na własnych nogach. Poza tym będąc w

stanie konfuzji, człowiek nagle, nieświadomie i szybko uczy się nowych rzeczy, nawet o tym nie wiedząc. Co przypomniło mi historię, jak kiedyś jechałem z moim ojcem samochodem, Syrenką 105. Wyjeżdżaliśmy z parkingu, dwa pasy w jedną stronę, mój ojciec jechał ze stałą prędkością, trzymając się środka drogi. Środkowy biały pasek znikał regularnie pod samochodem... Na końcu białego paska był betonowy słup, który rozdzielał dwa pasy ruchu i zanim się zorientowałem, nastąpiło gwałtowne uderzenie, rzuciło mnie na deskę rozdzielczą auta, ale pas trzymał mnie w swoich ryzach. Popatrzałem na ojca z mieszaniną zdziwienia i przerażenia, na czole miał odcisnięty ślad kierownicy, musiał się uderzyć, odwrócił się w moją stronę i powiedział:

— Wiesz Marcin, po prostu nie mogłem się zdecydować. Tak naprawdę nie ma żadnego powodu, dla którego miałbym wybrać którąkolwiek z możliwości. Człowiek sobie myśli, że dokonuje racjonalnych wyborów, podczas gdy to wszystko dookoła jest tylko grą. Jeśli nie masz wyraźnie określonego celu, będziesz jeździł po słupach. Szybko mi weszło w głowę i nie twierdzą, że proces nauczania nie bolał w tym szczególnym wypadku. Wstrząsające, mówię ci, ale spróbuj sam, jeśli masz ochotę.

Mam swój cel, więc nie wyleciałem z pociągu, chociaż tamta partia toczyła się o dość wysoką stawkę. Ze zdziwienia ten niższy zapytał, znowu używając słów, których nie powtórzę (jak chcesz, to napiszę ci na majla). Mniej więcej chodziło mu o to, że o co chodzi?

Więc wyłuszczyłem im z przekonaniem filozofię Lyotarda, o upadku metanarracji, co w tym konkretnym przypadku oznaczało, że nie ma sensu się gryźć w imię jakiegokolwiek idei, ale jak chcą to owszem, mogą mi coś zrobić, z tym, że nie będzie tu żadnego tryumfu, bo można tryumfować nad ofiarą lub pokonanym, a nie nad kimś kto ma wszystko w dupie... Przypadkowo się

zaraziłem tym w bibliotece godzinę wcześniej, a mam tak, że jak coś czytam, to jeszcze jakiś czas potem zachowuję się i myślę tak samo jak autor. Jednym słowem ramę miałem jak sam skurw..., eee, nie, Lyotard by tak nie powiedział. Okrutnie śmieszne, można by powiedzieć, lecz odebrałem smak ich zabawie i resztę drogi spędzili na wypytywaniu mnie o różne dziwne

rzeczy. (E ty to mądry jesteś, od razu wiedziałem, że prezes jakiś. Jaki kolor skarpetek pasuje do naszego szalika? A ile jajek dajesz do makaronu?)

## **Budowanie raportu niesie ze sobą sporo niespodzianek. Niektóre są przyjemne, a niektóre bardziej.**

Budowanie raportu niesie ze sobą sporo

niespodzianek. Niektóre są przyjemne, a niektóre bardziej. Dziewczyna w tramwaju zwanym dziewiątką (może chciałbyś, żeby zwał się sześćdziesiąt dziewięć? Nie, to przecież banalne...), powiedziała mi w końcu ze śmiechem:

— Nie no, ja normalnie wysiadam przy tobie! — co odebrałem jako miękką piłkę, więc wysiedliśmy razem. Z dziewczyną to też było przegięcie, zresztą każdy to zna z własnego doświadczenia, a jak ktoś nie zna, to powodzenia. I rzucajcie negi!

### **Marcin „Heardy” Machnik**

Post scriptum: Przy pisaniu pomogli mi Julia Zeh i Francois Lyotard... Dzięki dla mistrzów:)

## Czym właściwie jest NLP?

**Sekta, odłam New Age czy perfidna manipulacja? A może rewolucyjny sposób myślenia, który za około 30 lat zdominuje psychologię i wiele innych dziedzin?**

### Jakub Woźniak

Postawiłem sobie trudne zadanie, trudniejsze nawet niż zjedzenie budynku przez słomkę – mianowicie o zdefiniowanie, czym jest tajemnicza idea, która od ponad 30 lat po cichu rewolucjonizuje komunikację międzyludzką na całym świecie i zmienia życie tysiącom ludzi na całym świecie. Ideę, która w momencie narodzin, zdeklasowała kilka pokoleń poradników w stylu „Jak żyć lepiej, dłużej i szczęśliwiej”. Ideę zwaną programowaniem neurolingwistycznym (NLP).

Dziś pokażę Ci pewną niezwykłą drogę pewnych niezwykłych ludzi i omówię pokrótce ich niezwykle dzieło. Być może zadajesz sobie pytanie, dlaczego owe dzieło jest tak niezwykle. Odpowiem tak – nie spotkałem takiej osoby, która po wgłębieniu się w tematykę NLP nie byłaby nią zafascynowana i oczarowana. Magia NLP wciąga już trzecie pokolenie i mam nadzieję, że wciągnie też Ciebie.

Wyjaśnienie, czym jest NLP, to zadanie trudne, bowiem cokolwiek bym powiedział, zawsze powiem trochę prawdy i trochę fałszu. Nie ma niestety czegoś takiego, jak ostateczna, pełna definicja NLP, regułka, którą można by opisać całe to zjawisko, wyryć na pamięć i cieszyć się, że jest się mądrzejszym. Wersji NLP jest tyle, ilu ludzi, którzy zajmują się nim zajmują.

Mimo to, na przestrzeni lat powstało wiele definicji NLP. Jedna z nich dość trafnie oddaje zamysł tej technologii i mówi, że NLP to praktyczna i skuteczna instrukcja obsługi ludzkiego umysłu. I

jest w tym dużo trafności. Jest też inna definicja, która mówi, że NLP jest bardzo wyjątkową halucynacją, z którą żyje się lepiej. Jest też definicja, która mówi, że NLP to wredna i perfidna manipulacja lub też rodzaj sekty. Albo odłam New Age. Którą definicję Ty wybierzesz – zależy od Ciebie. Ja wybrałem tę, która jest dla mnie przydatna i użyteczna.

### Ale od początku

Wszystko zaczęło się w 1972 roku, gdy na Uniwersytecie Kalifornijskim w Santa Cruz spotkały się dwie ciekawe osoby. Pierwszą z nich był student Richard Bandler. Drugą osobą był docent lingwistyki John Grinder. Gdy rozpoczynali swoją współpracę, zapewne nikt nie podejrzewał, jak spektakularne sukcesy oni odniosą. Zadali sobie pytanie – w jaki dokładnie sposób czołowi amerykańscy terapeuci lat siedemdziesiątych osiągnęli tak wybitne rezultaty? Badacze podejrzewali, że istnieje jakiś tajemniczy, nieopisany jeszcze przez naukę czynnik lub cały ich zestaw, który decyduje o terapeutycznym sukcesie lub jego braku. Rozpoczęli oni więc opisywanie sposobów pracy, zachowań i wzorców słownych wybitnych terapeutów.

Obiektami ich zainteresowań stali się: Fritz Perls – kreatywny psychoterapeuta, który zapoczątkował szkołę terapii znaną jako Gestalt; Virginia Satir – zwana też „pierwszą damą” terapii rodzin, która potrafiła rozwiązać złożone problemy rodzinne przez innych terapeutów uznane za nierozwiązywalne; oraz Milton Erickson – mistrz niekonwencjonalnie stosowanej hipnoterapii, który nieraz

dosłownie jednym zdaniem potrafił zmienić czyjeś zachowanie.

To fascynujące, że wszyscy oni byli po tej samej szkole psychologicznej, jak tysiące innych psychoterapeutów w USA, a efekty ich pracy były setki razy lepsze. Bandler i Grinder szukali odpowiedzi na pytanie – „Jak oni to robią?”.

Przez lata pracy przemierzali istne lingwistyczne dżungle, rozwiązując kolejne zagadki słowne i odnajdując w tym wszystkim prostotę, doskonałość i skuteczność. To, co stworzyli, było na początku wzorcami lingwistycznymi i niewerbalnymi stosowanymi głównie w psychoterapii.

Nazwali je NLP, czyli neurolingwistycznym programowaniem.

Dopiero w latach 80. ktoś wpadł na pomysł, że przecież można opisywać nie tylko pracę wybitnych psychoterapeutów, ale również innych wyjątkowych ludzi. NLP wkroczyło do innych sfer ludzkiej aktywności – do biznesu, reklamy, marketingu, medycyny, edukacji, polityki, nauki itd.

Dziś, NLP jest nie tyle zestawem technik, co sposobem myślenia o rzeczywistości lub, jak definiuje je Bandler, sposobem uczenia się. Decydującymi cechami NLP są przede wszystkim: skuteczność, elegancja, pragmatyzm i elastyczność.

W NLP koncentrujemy się na celach, zamiast na problemach. Liczy się pytanie, czego chcesz i jak to osiągnąć. Interesuje nas tylko to, co działa w praktyce i w prawdziwym życiu. Interesuje nas, jak lepiej się dogadywać, jak wpływać na swoje emocje, by nam służyły, jak zmieniać swoje przekonania, by działać jeszcze lepiej i jeszcze skuteczniej, niż do tej pory. Interesuje

nas, jak być mistrzem w tym, co robimy. W NLP nie ma nic, czego nie mógłbyś zastosować w praktyce od zaraz. Być może to właśnie stało się podstawą sukcesu tej metody.

NLP to sztuka posługiwania się umysłem oraz narzędziami, jakie daje umysł – czasem, słowami czy też wyobraźnią.

### Przejdźmy jednak do praktyki

Wyobraź sobie, że masz przed oczami talerz z jakimś owocem. Masz to? Okej. Kiedy masz już obraz tego jabłka... przyjrzyj mu się dokładnie – ten obraz ma pewną jasność. Niektórzy stworzą

być może ciemny obraz, inni jasny, a jeszcze inni – coś pomiędzy. Jasność to cecha wszystkich obrazów, jakie tworzysz. Nasza kultura nadała temu interesujące

znaczenie – wszystko, co ciemne, bywa złe lub co najmniej podejrzanе. Mówi się o ciemnych interesach, ciemnych zaułkach, ciemnocie umysłu, ściemnianiu w sensie kłamaniu, o czarnym charakterze itd. Z kolei wszystko, co jasne, jest zazwyczaj pozytywne – mówi się o

oświeceniu, o tym, że ktoś komuś coś wyjaśnia, że coś jest jasne, lub o rzucaniu na sprawę nowego światła itp. Oczywiście to generalizacja, ale dość często prawdziwa.

Idźmy dalej – obraz, który stworzyłeś, jest zawieszony na pewnej wysokości. Większość stworzy obraz na wysokości swoich oczu, ale będą też tacy, którzy stworzą obraz powyżej lub poniżej poziomu swoich oczu. Tej cesze obrazu również kulturowo przypisujemy interesujące znaczenie – znaczenie ważności. Nie wiem, czy wiesz, ale przeprowadzono pewne badania, których wynikało, że ludzie wysocy znacznie

### Neurolingwistyczne Programowanie – skąd ta dziwna nazwa?

- **Neuro** – ponieważ rozbijamy na kawałki procesy neurologiczne zachodzące w umyśle – wewnętrzne obrazy, dźwięki i odczucia cielesne.
- **Lingwistyczne** – ponieważ słowa są odbiciem tych procesów i potrafią na nie wpływać.
- **Programowanie** – ponieważ ludzki umysł jest niczym komputer i działa według ściśle określonych schematów i wzorców, które można w sposób łatwy i szybki modyfikować.



łatwiej osiągają sukces, zarabiają więcej pieniędzy i lepiej radzą sobie w życiu, niż ludzie niscy. Przypadek? Nie. Wysokość, na której zawieszony jest obraz, który tworzymy, ma bardzo istotne dla nas znaczenie. Mówimy o wysokim autorytecie w jakiejś dziedzinie. Mówimy „Wysoki Sądzie” lub też, że ktoś zajmuje wysokie stanowisko. Mówi się też o wysokich lotach, wyższych warstwach społecznych, wyższym rozwoju technologicznym czy też to, że ktoś celuje wysoko. Czasem używamy też sformułowania, że rozmawiali jak równy z równym albo że ktoś komuś dorównuje w jakiejś dziedzinie. Idźmy dalej, albo raczej niżej – obniżając nieco loty, możemy odkryć, że często mówimy o niższych warstwach społecznych, niższych uczuciach (w sensie bardziej prymitywnych), że ktoś ma pod sobą wielu ludzi lub też, że ktoś ma dołka... lub depresję. Depresja to nie tylko potężne dołowanie się – to też obniżenie terenu. Przypadek? Niekoniecznie.

Jak więc widzisz – słowa są odzwierciedleniem tego, jak myślisz. Precyzyjnie oddają cechy Twoich myśli.

Jest jeszcze wiele innych rzeczy, które warto znać. Przykładowo – „Nie myśl teraz o fioletowym króliku”. Dzięki, że mnie posłuchałeś. Nie myśl o nim. Nie myśl, ile jest 4 x 4... Okej. Nie myśl o nieczzerwonym, nieturlającym się słoniu.

Na jaw wychodzi kolejna cecha – umysł podświadomy nie rozumie zaprzeczeń w sugestiach. Powiesz komuś – „Nie martw się...” albo „Nie denerwuj się...” i wiesz już, co zrobiłeś. Dlatego nie ciesz się za bardzo teraz, bo zbliżamy się do kolejnej cechy umysłu – jego precyzji.

Znasz zapewne sytuację, w której nauczycielka mówi do dzieci w szkole: „Spróbujcie zrobić to zadanie na jutro”. Nazajutrz dzieci przychodzą i nikt nie wykonał zadania. Nauczycielka pyta: „Dlaczego?”, a dzieci: „Próbowaliśmy...”.

Różnica jest kolosalna. Wyobraź sobie, że otwierasz drzwi. Masz to? Okej. A teraz wyobraź sobie, że próbujesz otwierać drzwi. Na pierwszym obrazku udało Ci się zapewne otworzyć drzwi. Na

drugim już nie. Więc jeśli mówisz do siebie: „Spróbuję to zrobić” – podkładasz sobie nogę. Po prostu to zrób. Podobny efekt wywołujesz, gdy do niczego nieświadomej osoby mówisz – „Spróbuj to zrobić!”.

Tak właśnie działa NLP.

Oczywiście to dopiero wierzchołek góry lodowej. NLP znalazło zastosowania w wielu dziedzinach ludzkiej aktywności, o czym już wspominałem.

Początkowo NLP było wykorzystywane tylko w psychoterapii. Efekty były zdumiewające. Zanim powstało NLP, leczenie fobii trwało miesiącami, a nawet latami. Bandler opracował zaś technikę usuwania fobii w 5 minut. Dziś są trenerzy, którzy potrafią fobię usunąć w dosłownie kilka sekund. Najprawdopodobniej 1 na 10 Czytelników ucieszył się, bo wg statystyk 10% osób na Ziemi cierpi na jakąś fobię. Usuwanie nawykowych zachowań, kontrola emocji, a nawet szybkie i dogłębne zmiany tożsamości – wszystko to stało się osiągalne za pomocą zaawansowanych technik NLP.

NLP znalazło też bardzo szerokie zastosowanie w medycynie i tutaj można by napisać spaseł tomy na ten temat. Okazało się, że ludzki umysł jest bardziej sprzężony z ciałem, niż nam się kiedykolwiek wydawało. Każda Twoja myśl jest procesem fizjologicznym, kaskadą reakcji chemicznych w całym Twoim ciele, erupcją hormonów i neuropeptydów. Powiedzieć, że myśl nie wpływa na ciało, jest więc totalnym niezrozumieniem materii. Twoje ciało oddziałuje na umysł, a umysł na ciało. To jeden system.

Była sobie w USA pewna pani, która jako dziecko była zgwałcona przez dziadka, a gdy opowiedziała o tym swojej mamie, została pobita i okrzyczana. Po tym traumatycznym wydarzeniu jej osobowość rozszczępiła się na... 22 inne osobowości. Przez lata rzesze psychiatrów opisywały jej przypadek, a może należałoby powiedzieć – jej przypadki. Każda z jej osobowości miała nie tylko inną wadę wzroku, ale też

alergie na inne rzeczy, a jedna z nich miała nawet cukrzycę! Została szczęśliwie wyleczona za pomocą NLP, a konkretnie techniki zwanej Visual Squash.

Czytałem dziesiątki relacji o tym, jak ludzie, stosując NLP, usuwali raki złośliwe, wirusy HIV czy stwardnienie rozsiane.

Są choroby, których lekarz nie potrafi wyleczyć, ale nie ma takiej choroby, która byłaby nieuleczalna.

### **Jak słowa wpływają na ludzi?**

Kiedyś, w jednym z amerykańskich szpitali, na oddziale chirurgicznym, przeprowadzono interesujący eksperyment. Przeszkolono lekarzy oraz personel oddziału, by zamiast używać zaprzeczeń w stylu „aby nie doszło do infekcji”, używano tylko i wyłącznie sformułowań pozytywnych: „aby rana pozostała czysta i sterylna”. Celem tego

szkolenia było kompletne wyeliminowanie jakichkolwiek negatywnych słów z ich mowy. Podejrzewano bowiem, że pacjent leżący pod narkozą w trakcie operacji, może słyszeć słowa lekarzy i reagować na nie. Wynik był zaskakujący – pacjenci oddziału zdrowieli ok. 6 razy szybciej niż wcześniej... Pomyśl, jak możesz to zastosować w swoim życiu.

Kończąc swoje wywody, chciałbym dodać, że jest jeszcze jedna użyteczna definicja NLP. Mówi ona, że NLP jest jak jajecznica – powinno się ją robić, a nie o niej mówić. Dlatego ucz się, baw i działaj, wykorzystując NLP w praktyce.

**Jakub Woźniak**

---

## **Zostań Redaktorem NLP Magazine!**

**Z**nasz NLP? Byłeś na interesującym szkoleniu lub takie szkolenie organizujesz? Czytałeś ciekawą książkę o NLP? Masz niezwykle doświadczenia w stosowaniu NLP?

Chcesz teraz podzielić się z setkami Czytelników swoją cenną wiedzą a przy okazji przedstawić światu siebie i zareklamować swoje pomysły, przedsięwzięcia lub idee?

Napisz o tym artykuł!

Na stronie <http://www.nlpmagazine.pl/wspolpraca.html> znajdziesz wszystkie niezbędne informacje na temat pisania artykułów do NLP Magazine.

I pamiętaj – jeśli chcesz coś zrobić, zrób to teraz! Napisz artykuł i wyślij go do nas.

**UWODZENIE:...**

# Czy Twój chłopak potrafi Cię uwodzić?



„Jeżeli kobieta Cię lubi, naprawdę ciężko jest to popsuć.”

Zan

## Kacper Korzeniewski

**N**a czym polega tak naprawdę mądre uwodzenie i skąd pomysł, by nazwać je mądrym?

To bardzo proste, a jednocześnie daje naprawdę dużo. Jeżeli coś jest mądre dla Ciebie, jest dla Ciebie lepsze i czujesz się z tym lepiej. Bo powiedz sam, co dzieje się w momencie, gdy coś jest głupie? Nie czułyś się chyba z tym w porządku, prawda? To jeden powód.

Drugi jest głębszy i wnosi jeszcze więcej. Model uwodzenia, który nazwałem mądrym, i używam tej nazwy z dumą, polega na modyfikacji Twojego życia, na wprowadzeniu do niego mocnego i silnego fundamentu jakim jest ekologia, na nauczaniu Ciebie tego, w jaki sposób należy myśleć, byś potrafił lepiej kreować swoją przyszłość i wpływać na swoje życie i zachowanie. Wreszcie jest to model powstały w oparciu o najskuteczniejsze modele znane w świecie Uwodzenia, czyli Mystery Metod, Badboy Lifestyle, Zan. Do tego doszła

bardzo obszerna wiedza z zakresu rozwoju osobistego i NLP. Ponadto jest tu wiele o dynamikach socjalnych, dynamikach grup i związków, oraz cała masa narzędzi psychologicznych, które są wyjątkowo skuteczne. Tak powstał model, z dumą nazwałem mądrym, bo jako jedyny i jako pierwszy uczy tego, jak tworzyć relacje WIN-WIN, czyli taki rodzaj relacji między ludźmi, gdzie oboje jesteście zwycięzcami, a co za tym idzie, oboje doskonale się bawicie, spędzając razem czas, więcej czasu, życie.

## Ekologia w Uwodzeniu?

Być może nie jesteś specem w budownictwie, ale na pewno wiesz, że aby można było wybudować dobry i solidny budynek, dom, w którym będziesz czuł się absolutnie genialnie i w którym będziesz czuł się komfortowo, spójnie, będziesz wiedział co jest w którym pomieszczeniu i jak z tego korzystać, będziesz wiedział jak poustawiać wszelkie meble i różnego rodzaju dodatki... wiesz na pewno, że potrzebny jest silny fundament, który to wszystko utrzyma. Gdybyś zrobił inaczej,

dom byłby niestabilny, mógłby w każdym momencie runąć, a tego chcemy uniknąć.

Fundamentem mądrego PUA, mądrego uwodzenia, mądrego podrywu, czy jak jeszcze chcesz nazwać tę część swojego życia, jest EKOLOGIA.

Ekologia, czyli dbałość o wszystkie elementy systemu, wszystkie elementy matrixa, wszystkie elementy gry, układanki, życiowych puzli itp.,

Dlaczego dbałość o fundament jest tak ważna? To proste. Spróbuj zbudować 100 metrowy budynek, bez dbałości o ten szczegół, niewidoczny gołym okiem. Zwyczajnie się nie da, a gdyby się jakimś cudem udało, to cała konstrukcja pójdzie w piżdzie. Chcę żebyś czytając ten artykuł, post, zastanowił się nad tym, jaki masz obecnie fundament i jak możesz dodać do niego kilka elementów, aby cały budynek pod tytułem rozwój osobisty, uwodzenie, mógł stanąć naprawdę wielki, fantastyczny i Twój w pełni.

Ekologia w kontekście uwodzenia, to również, a może i przede wszystkim, dbałość o kontakt z kobietą, kobietami... Co przez to rozumiem?

Być może prowadzisz własny biznes, lub pracujesz w korporacji, może uczysz się, studiujesz, lub po prostu masz kontakt z ludźmi i wchodzisz z nimi w relację. Niezależnie od tego w której z wymienionych sytuacji odnajdujesz się najbardziej, masz kontakty z ludźmi i tworzycie wspólnie relacje. Gdy są to relacje biznesowe, chcesz osiągnąć sukces, podpisać dobre, wysoce prowizyjne umowy. Tworząc relację,

skupiasz się na tym, abyś był zadowolony, oraz aby Twój klient, partner, również był zadowolony. Tym samym tworzycie relację WIN-WIN, gdzie obie strony są wygrane, obie strony są zadowolone. Taki rodzaj relacji ma miejsce wtedy, gdy budujesz go na wspomnianym już fundamencie ekologii, bo wiesz doskonale, że jest on dla Ciebie dobry i przynosi Tobie jak i Twoim partnerom w biznesie fajne korzyści.

Chodzi o ten sam kontekst i ten sam rezultat relacji w kontaktach z kobietami, mężczyznami...

Budując relacje na mądrym fundamencie, tworzysz docelowo relacje WIN-WIN, i to jest najlepszy wybór, którego możesz dokonać. Tak tak tak, to jest generalizacja, która z założenia mogłaby być nieprawdziwa, ale w tym kontekście jest bardzo skuteczna. Dopiero w momencie, gdy masz fundament, gdy tworzysz relacje WIN-WIN, możesz sięgnąć po dodatki.

### **Ekologia i co dalej?**

Znając fundament i mając wystarczające umiejętności by go wybudować, zacznij kreować taki obraz świata, jaki chcesz aby był Twój. To nazywa się kreowaniem przyszłości za pomocą swojego umysłu. To się nazywa wyznaczaniem kierunku,





który ma być dla Ciebie najlepszy i najbardziej wartościowy.

Teraz mam dla Ciebie propozycję. Wykonaj poniższe ćwiczenie, a sam zobaczysz na własnej skórze, czym jest wyznaczanie kierunku i kreowanie przyszłości.

Wyobraź sobie siebie za 90 dni. Wyobraź sobie najlepszego siebie jaki może być. Wyobraź to sobie w sposób konkretny:

- jak chodzisz
- jak stoisz
- jak się ubierasz
- jak spędzasz czas
- jak pachniesz
- jak wyglądają Twoje kontakty z innymi
- jak spędzasz czas
- jak się czujesz
- jak rozmawiasz z innymi, itp.

Wczuj się w tę osobę – w tego nowego siebie. Po co?

By zbudować silniejszy obraz i połączyć go z emocjami, bo te dadzą Ci lepszą motywację i wyznaczą silniejszy kierunek.

Gdy już to zrobiłeś i uważasz, że zrobiłeś to solidnie, czas na drugą część ćwiczenia:

Porównaj ten obraz z życiem które masz teraz.

Na przykład:

-jeżeli nowy Ty spędza dużo czasu poza domem spotykając się z przyjaciółmi, a Ty teraz siedzisz dużo przed komputerem i oglądasz dużo TV... Wiesz co masz zrobić od razu!?! Przestać gapić się w TV i monitor!!!

- jeżeli nowy Ty jest uważany za przyjazną osobę, a TY TERAZ jesteś traktowany nie zawsze w ten sposób, to co powinieneś zmienić?

Wymień w ten sposób jak najwięcej porównań. Teraz wypisz sobie listę rzeczy, które wyszły Ci wyżej, jako te do zmiany i zapisz na kartce. Zachowaj ją absolutnie tylko dla siebie i patrz na nią codziennie po kilka razy, sprawdzając jak szybko idą postępy.

**Czy już umiem mądrze uwodzić?**

Gdybyś stwierdził, że już umiesz, odebrałbyś sobie opcję pod tytułem rozwój i podnoszenie standardów. Możesz powiedzieć, że już masz solidny fundament, na którym możesz budować bez końca. I to właśnie nazywa się rozwojem, poprzez dodawanie nowych elementów do własnego życia, by ono stawało się coraz bardziej wartościowe i coraz lepsze, a jednocześnie by nigdy nie było najlepsze, a cały czas dążyło do tego.

### **Kto wymyślił Mądre Uwodzenie?**

Mądre uwodzenie to model, wymyślony przez Kacpra Korzeniewskiego – założyciela klubów Mądrego Uwodzenia w całej Polsce oraz założyciela obszernego Community mądrego uwodzenia.

### **Jak dołączyć do Community?**

Aby dołączyć do Community, wystarczy, że przyjdiesz na spotkanie klubu mądrego uwodzenia. Spotkania są organizowane w wielu miastach w Polsce już teraz, a w planach jest jeszcze więcej.

Najbliższe spotkania to 28 lipca (Sopot) i 4 sierpnia (Lublin). Do tej pory odbyły się spotkania w Warszawie, Katowicach, Wrocławiu i Krakowie.

### **Kacper Korzeniewski**

Trener mądrego uwodzenia, praktyk NLP i Hipnozy

<http://www.kacperkorzeniewski.info/>

# Placebo – pigułka z chleba

**Placebo z łaciny znaczy „zadowolę kogoś, sprawię komuś przyjemność”. Takim mianem określa się chemicznie obojętną substancję, której działanie opiera się na oczekiwaniach pacjenta. To najczęściej testowany lek w historii.**

**Tomasz „Sleepnot” Polak  
Jakub Woźniak**

**C**zy jesteś w stanie wyobrazić sobie lek (i nie będzie to narkotyk), eliminujący ból, poprawiający humor; dający Ci wszystko czego teraz potrzebujesz, a który w rzeczywistości nie ma działania farmakologicznego?

Mówiąc naukowo, placebo jest metodą użytą świadomie dla uzyskania niespecyficznego, psychologicznego lub psychofizjologicznego efektu terapeutycznego, albo użytą przy założeniu, że posiada specyficzne działanie terapeutyczne w określonym schorzeniu czy objawie chorobowym, ale w rzeczywistości takiego działania nie posiada.

I choć siła działania placebo jest potężna, w medycynie zjawisko to traktuje się niczym kuriozum, odsuwając się je na margines. Czy słusznie? Spójrzmy na statystyki skuteczności placebo:

- Placebo w 55% przypadków jest tak samo skutecznym środkiem przeciwbólowym, jak morfina (uchodząca za najsilniejszy lek przeciwbólowy)
- Placebo w 59% przypadków jest tak samo skutecznym środkiem przeciwdepresyjnym, jak leki psychotropowe

- Placebo skutecznie leczy 31% przypadków wrzodów żołądka i dwunastnicy.

Czy tak potężną siłę warto ignorować?

## Placebo to nie tylko pigułka

Placebo może być również zabiegiem chirurgicznym. W latach pięćdziesiątych przeprowadzono kontrowersyjny eksperyment. Pacjentów z chorobą wieńcową podzielono na dwie grupy. Pierwszą grupę poddano operacji podwiązania tętnicy piersiowej wewnętrznej. Miało to złagodzić objawy choroby. Druga grupa pacjentów nie została poddana prawdziwej operacji, choć ten fakt zatajono zarówno przed pacjentami, jak i przed badającymi ich lekarzami. W przypadku obu grup zdecydowana większość pacjentów zauważyła zanik objawów (8 na 10 osób). Eksperyment powtórzono i otrzymano identyczny wynik. Podobnie sytuacja pacjentów wyglądała w przypadku chorych operowanych na chorobę Menière’a (choroba ucha środkowego powodująca głuchotę i zawroty głowy). Dziesięć na piętnaście osób zauważyło zanik choroby, choć operacja była przeprowadzona „na niby”.

## Najsłynniejszy przypadek placebo

Przypadek pana Wrighta został opisany przez doktora Philipa Westa. Pan Wright był w ostatnim, terminalnym stadium raka węzłów chłonnych. Lekarze nie dawali mu żadnych szans. Pan Wright

miał jednak nadzieję na wyzdrowienie. Szczęśliwie złożyło się, iż w tym samym szpitalu, w którym leżał, rozpoczęto testowanie nowego leku przeciwnowotworowego – krebiozenu. Pan Wright przekonał lekarzy, aby zastosowano na nim ten specyfik, choć do testów brano tylko osoby, których przewidywany czas życia wynosił więcej, niż trzy miesiące.

W pierwszym tygodniu podano panu Wrightowi trzy dawki krebiozenu. Guzy nowotworowe zmniejszyły się o połowę. Po dziesięciu dniach pacjenta wypisano ze szpitala, guzy bowiem zniknęły niemal całkowicie.

Tymczasem testy nad skutecznością krebiozenu wypadły negatywnie. Lek okazał się niewypałem. Gdy pan Wright się o tym dowiedział, popadł w depresję, a guzy nowotworowe pojawiły się na nowo. Pacjent znów był bliski śmierci.

Lekarz pana Wrighta poinformował go, że krebiozen stracił swoją moc, gdyż był nieprawidłowo przechowywany. Dodał, że niebawem otrzyma nowy, ulepszony lek o podwójnej sile działania. Była to nieprawda, ale ważne, że pacjent znów miał nadzieję na wyzdrowienie. W ostateczności Wrightowi wstrzyknięto wodę.

Efekt był niesamowity – pacjent odzyskał siły jeszcze szybciej, niż poprzednio. Wrócił do swojego normalnego życia, regularnie dostając zastrzyki z destylowanej wody.

Dwa miesiące później Amerykańskie Towarzystwo Medyczne oceniło wyniki badań nad krebiozenem i doszło do wniosku, że jest to środek całkowicie nieskuteczny w leczeniu raka. Wszystko skończyłoby się dobrze, gdyby nie to, że informacja ta trafiła na łamy gazet.

Gdy pan Wright przeczytał o tym w prasie, natychmiast choroba zaostrzyła swój przebieg. Guzy nowotworowe powiększyły się a pacjent został przyjęty do szpitala. Kilka dni później zmarł.

## Łykaj póki działa

Badania pokazują ciekawą zależność – nowe leki, które dopiero pojawiły się na rynku, mają największą siłę działania. Gdy entuzjazm opada, spada również skuteczność medykamentu. A gdy badania pokazują, że skuteczność leku spadła, entuzjazm opada jeszcze bardziej. Błędne koło nakręca się, a lek zostaje wycofany.

Skuteczność leku, oprócz entuzjazmu pacjentów, podnoszą również takie czynniki, jak reklama, ilość osób, która dany lek zażywa, wygląd leku, polecenie przez znajomego, poziom sympatii do lekarza, który przepisuje lek, to, czy lek jest krajowy czy zagraniczny oraz jego cena – im wyższa, tym większe wrażenie, że specyfik będzie skuteczniejszy.

## Prawda czy mit

Temat terapii za pomocą placebo może pozornie wydawać się śmieszny i bezużyteczny, biorąc jednak pod uwagę 2,5 miliona dolarów rocznie, jakie Amerykański Narodowy Instytut Zdrowia wydaje na badania nad wykorzystaniem placebo w praktyce klinicznej i wyjaśnieniem mechanizmów jego działania, metoda ta zaczyna nabierać powagi.

O pewnej sytuacji związanej z placebo, opowiedziała mi znajoma. Robiąc badania kontrolne słyszała rozmowę lekarki z pielęgniarką na temat pacjentki, która przed chwilą opuściła gabinet. Pacjentka upierała się, żeby przepisać jej receptę. Chociaż wszystkie wyniki badań wskazywały, że jest zdrowa jak ryba, ona chciała wyegzekwować papier. Doktor stwierdziła, że musiałaby ją dobić, bo nie ma jakichkolwiek podstaw do podjęcia leczenia. Pani otrzymała upragnioną receptę, dzięki której kupi... witaminy.

Podobnie przedstawia się historia ponad 60-letniej pacjentki, od wielu lat chorującej na przewlekłą chorobę płuc. Pomimo wyrównanych parametrów życiowych, każdego dnia kilkakrotnie wzywała lekarza z powodu duszności,

widocznych gołym okiem. Po otrzymaniu dodatkowej dawki leków stan pacjentki wracał do normy. Po kolejnym z rzędu wezwaniu, zdecydowano by zamiast leków podać kroplówkę z soli fizjologicznej. Duszności ustąpiły, a chora prosiła, by zabieg ten powtarzać codziennie. Pomagało; dopiero gdy nie otrzymała kroplówki, „brak tchu” wracał.

### Placebo w biznesie

Okazuje się, że poprzez manipulacje cenowe, stanowiące jedno z wielu działań obecnego marketingu, można wpływać na właściwości produktów. Często bardzo drogim artykułom, przypisujemy cechy, których rzeczywiście nie muszą mieć. Drogi, to dla nas synonim słów: markowy, dobry smak, wysoka jakość, trwałość użytkowania, etc. Stosowanie takich zabiegów może sprawić, że nie tylko zainteresujemy się produktem, ale również go zakupimy.

Podobnie działa „promocja”. Przypomnij sobie ile razy kupiłeś coś tylko dla tego, że „było w promocji” i mogłeś mieć „więcej, płacąc mniej”, a później zastanawiałeś się co z tym zrobić i dlaczego masz tego aż tyle?!

Placebo w przypadku cen ogranicza się jedynie do pewnej kategorii produktów. Zbyt drastyczne manipulowanie kwotą jest wstanie uśpić głęboko zakorzeniony automatyzm synonimów, dając do zrozumienia, że coś jest jednak nie tak.

### Szarlataneria, czyli kilka zdań na koniec

W skuteczność placebo można wierzyć lub nie, ale zawsze warto być ostrożnym. Osoby, często nieuleczalnie chore, zgodzą się na wszystko by tylko ratować życie. Jest to jak najbardziej ludzki i naturalny odruch, ale pamiętajmy o jednym – leczeniu farmakologicznym. Żaden szanujący się „uzdrowiciel” nie będzie namawiał do odrzucenia rad lekarza i zaprzestania hospitalizacji na rzecz własnych metod. Jeśli tak zrobi – zmień uzdrowiciela.

Życzę zdrowia!

## Teraz i dawniej

Oto dwa ciekawe przypadki zastosowania placebo w historii.

Leczenie króla Anglii Karola II w 1685 roku przez 14 lekarzy.

Zabiegi:

- upuszczono 0,5 litra krwi,
- podano środek na wymioty,
- ogolono głowę i posypano proszkiem z ciemiernika i pierwiosnka,
- ponownie podano środek na wymioty,
- na stopy przyklejono plastry z gołębim łajnem,
- znowu upuszczono krew,
- podano: ziarna melona, ekstrakt z lilii wodnej, piwonie, lawendę, goździki, gałkę muskatołową, perły rozpuszczone w occie oraz 40 kropli ekstraktu z ludzkiej czaszki

Leczenie George'a Washingtona w 1799 roku z ropnia migdałka.

Zabiegi:

- w ciągu 12 godzin upuszczono 2-2,5 litra krwi,
- podano środki wymiotne,
- stosowano inhalacje parami octu,
- okład z otrąb i octu na gardło.

Niestety - żaden z pacjentów nie przeżył ☹

Na podstawie:

<http://www.pulsmedycyny.com.pl/index/archiwum/5095,efekt,dzia%C5%82ania,placebo.html>

<http://www.pwe.com.pl/74204.xml>

<http://members.aol.com/JerzyDerwin/placebo.htm>

„NLP i zdrowie”, Ian McDermott, Joseph O'Connor, ZYSK I S-KA

### Tomasz „Sleepnot” Polak

Student finansów i bankowości; pasjonat NLP, technik wywierania wpływu i ciężkiego grania.

### Jakub Woźniak



## **Zainstaluj sobie placebo**

**Jak zainstalować sobie placebo będąc tego w pełni świadomym?**



1. Efekt placebo to wiara w przyczynę i skutek: „To, że zjem tą pigułkę sprawi, że wyzdrowieję”. X spowoduje Y. Weź zatem jakieś przekonanie typu przyczyna-skutek, w które mocno wierzysz, np. „Jeśli zjem 10 kilogramów frytek, to sprawi, że będę najedzony”.
2. Zobacz w wyobraźni obraz tego właśnie przekonania (tego lub innego przekonania typu przyczyna-skutek, które wybrałeś). Przyjrzyj mu się dobrze. Gdy na nie patrzysz, powinieneś mieć wrażenie pt. „To jest prawda”.
3. Weź kartkę i spisz wszystkie szczegóły obrazu, jakie tylko potrafisz – jego wielkość, położenie, odległość, kolorowy/czarno-biały, asocjacja/dysocjacja (czy patrzysz na obraz swoimi oczami [A], czy może widzisz na nim siebie? [D]), jasność obrazu, ostrość, film/nieruchome zdjęcie.
4. Stwórz obraz przekonania placebo: „Jeśli zjem lekarstwo X, to sprawi, że będę zdrowy”.
5. Nadaj mu dokładnie takie same cechy, jakie miało pierwsze przekonanie. Cała sztuka polega na tym, aby ekstremalnie upodobnić obraz przekonania placebo do obrazu przekonania z frytkami.
6. Zmień stan – pomyśl o tym, co robiłeś wczoraj, policz zapałki w pudełku albo zrób 3 przysiady.
7. Sprawdź, jaki obraz pojawia się w Twojej wyobraźni, gdy myślisz o przekonaniu placebo. Czy patrząc na ten obraz, masz wrażenie, że to prawda, iż zjedzenie leku X sprawi, iż wyzdrowiejesz? Czy jest ono dla Ciebie już tak samo prawdziwe, jak przekonanie z frytkami? Jeśli tak – gratuluję. Jeśli nie – powtórz procedurę, przykładając większą wagę do szczegółów.

**Powodzenia!**

## RECENZJE...

# „Umysł. Jak z niego wreszcie korzystać?”

Książka Richarda Bandlera

**Jakub Woźniak**

Książka ta trafiła do mnie w sposób niecodzienny, bo dostałem ją pod choinkę. Oczywiście dwa dni świąt minęły mi (zamiast na obżeraniu się) na jej czytaniu. Wiedziałem, że Richarda Bandlera, autora książki i twórcy NLP zarazem, stać na wiele. Nie sądziłem jednak, że...

**... ta książka będzie aż tak świetna!**

Najbardziej przypadł mi do gustu wstęp i pierwsze rozdziały. Pełne są błyskotliwych uwag, ciekawych spostrzeżeń i genialnego humoru w stylu dziadka Rysia. Jego uszczypliwość i sarkazm to styl, który przemawia do mnie doskonale.

Pamiętam, jak uśmiełem się po pachy, gdy opowiadał historię swojego pacjenta chorego na schizofrenię. Facet rozmawiał z gniazdkami elektrycznymi. Słyszał wychodzący z nich głos, który kazał mu robić różne dziwne rzeczy. Bandler – zgodnie ze swoją nieprzewidywalnością i szaleństwem – w swojej przychodni zainstalował w gniazdku mały głośnik. Gdy pacjent wszedł do poczekalni, kontakt przywitał się z nim: „Dzień dobry.”. Na co pacjent odparł: „Masz inny głos.”. Kontakt z kolei odpowiedział: „Jest nas więcej, nie wiedziałeś?”. I tak zaczęła się ich rozmowa, która w końcu doprowadziła do wspaniałego efektu terapeutycznego.

Takich większych i mniejszych historyjek, pełnych humoru i dających wiele do myślenia, Bandler zawarł wiele w swojej książce. To jednak nie

wszystko. Dalej prezentuje on wiele przydatnych technik NLP, takich jak pozycje percepcyjne, zmiana przekonań czy technika świstu.

Książka bardzo dobrze na mnie wpłynęła. Czyta się ją lekko i przyjemnie, wchłaniając nową wiedzę niczym gąbka wodę. Jedyne, co mi się nie spodobało, to momentami zbyt szczegółowe zagłębianie się w niektóre aspekty różnych technik, ale myślę, że nie jest to

przeszkodą, a wręcz przeciwnie – pomaga, gdy ktoś chce dowiedzieć się, jak stosować opisane techniki z najwyższą precyzją i profesjonalizmem.

Prosty język książki trafi do każdego i jest to książka zarówno dla początkujących adeptów NLP, jak i dla starych wyjadaczy, którzy z pewnością odkryją nowe aspekty znanych już technik NLP.

Podsumowując – książka Bandlera „Umysł. Jak z niego wreszcie korzystać”

jest lekturą obowiązkową każdego, kto chce lepiej poznać NLP.

**Ocena: 9+/10**

## Plusy:

- Świetny humor
- Doskonały, intelektualny, lekki styl
- Skarbnica ciekawych spostrzeżeń na temat ludzkich zachowań
- Mnóstwo praktycznej wiedzy

## Minusy:

- Czasami przesadna szczegółowość

**Jakub Woźniak**



## **20% zniżki na szkolenie „Jak błyskawicznie nauczyć się języka obcego?” centrum szkoleniowego Infinite Mind**

### **Jak z pomocą NLP zakończyć koszmar wkuwania na pamięć tysięcy słówek w języku obcym?**

Znasz zapewne ten ból, gdy musisz wykuć na pamięć listę słówek z angielskiego, niemieckiego lub innego języka obcego, którego się uczysz... A potem i tak wszystko zapominasz. A sytuację pogarszali rodzice i nauczyciele, którzy mówili: „Trzeba uczyć się języka obcego”...

Teraz możesz zakończyć swoje cierpienia, a naukę języka obcego zamienić w dobrą zabawę – wraz z najbardziej kompetentnymi trenerami w Polsce.

To pierwsze tego typu szkolenia w Polsce. Szkolenia, na których dowiesz się, jak za pomocą metod programowania neurolingwistycznego szybko, łatwo i przyjemnie nauczyć się języka obcego w... 2 miesiące!

Niemożliwe? Maciek Wieczorek – wyjątkowy trener NLP – pokaże Ci czarno na białym, że wszystko jest możliwe. Na własnej skórze przekonasz się, jak przyjemna i wciągająca może być nauka języka obcego...

- wyobraź sobie, jak wspaniale wyglądałoby Twoje CV, gdybyś mógł wpisać tam biegłą znajomość kilku języków obcych... Czy to nie zrobiłoby ogromnego wrażenia na każdym?
- jakby to było, gdybyś umiał dogadać się w kilku językach obcych... Jak wiele nowych perspektyw pojawiłoby się przed Tobą?
- pomyśl, jak pozytywne wrażenie wywarłbyś na każdym, gdybyś umiał płynnie rozmawiać w kilku językach... Twoja rodzina, znajomi i współpracownicy byłiby w szoku!

Oczywiście to nie koniec korzyści, bo oprócz tego, dodatkowo:

- dowiesz się, jak zawsze i wszędzie motywować się do nauki języków obcych – od dziś stanie się to Twoją pasją
- poznasz metodę, dzięki której w krótkim czasie na trwałe nauczysz się setek słówek – i to bez żadnego wysiłku z Twojej strony

- odkryjesz, jak języka uczą się dzieci – w końcu one robią to najszybciej
- dostaniesz też wiele, wiele więcej!

Metody NLP to skuteczność, prostota i elegancja. Wiedza, którą zdobędziesz na tym niezwykłym szkoleniu, otworzy Ci drzwi do tego, aby uczyć się języków obcych ekstremalnie szybko, łatwo i przede wszystkim przyjemnie.

Ta niezwykła i przydatna wiedza jest od dziś dostępna na wyciągnięcie ręki – tym bardziej, że szkolenia z nauki języków obcych za pomocą NLP odbędą się w różnych miastach na terenie całej Polski.

Nie musisz już daleko jeździć i dopłacać – szkolenia będą odbywać się bliżej niż myślisz:

14 lipca 2007 - Wrocław  
15 lipca 2007 - Głogów  
20 lipca 2007 - Kraków  
21 lipca 2007 - Łódź  
22 lipca 2007 - Warszawa

I tu mały prezent dla wszystkich Czytelników NLP Magazine – jeśli w formularzu zamówienia, w polu „Komentarz” dopiszesz „NLP Magazine” – zamiast płacić 150 złotych za szkolenie – zapłacisz jedynie 120 złotych.

Pomyśl – jedyne 120 złotych za to, by dowiedzieć się, jak skończyć koszmar wkuwania tysięcy słówek na pamięć, by odkryć zupełnie nowe, tysiące razy skuteczniejsze metody nauki języka obcego i dobrze się przy tym bawić...

Zatem działaj i zgłoś swoje uczestnictwo w szkoleniu już dziś. I pamiętaj – by dostać zniżkę, musisz w polu „Komentarz” dopisać „NLP Magazine”.

Zapisz się:

[http://www.infinitemind.pl/index.php?go=jezyk\\_obcy](http://www.infinitemind.pl/index.php?go=jezyk_obcy)

INNE:...

## Ciekawostki

### Infekcja wirusowa wpływa na zachowanie

Od lat psychiatrzy na całym świecie obserwują zmiany zachowań swoich pacjentów po tym, jak zostali oni zainfekowani chorobą wirusową. Co ciekawe – zmiany w zachowaniu obserwowane były również wtedy, gdy w organizmie zainfekowanego człowieka nie nastąpiły jeszcze żadne mierzalne zmiany fizjologiczne (np. badania krwi nie wykazywały obecności wirusa ani przeciwciał) – źródło: [www.simonton.pl](http://www.simonton.pl)

Komentarz: Skoro zatem wirus za pośrednictwem układu immunologicznego oddziałuje na zachowanie człowieka, to być może zmiana zachowania będzie oddziaływać na wirusa. Z NLP wiemy, że ciało i umysł to elementy tego samego systemu, które nawzajem na siebie oddziałują. Można więc wykorzystać to sprzężenie zwrotne, aby poradzić sobie z infekcją.

### Wysokość pomieszczenia zmienia sposób myślenia

Naukowcy z University of Minnesota zaobserwowali, że umiejscowienie sufitu wpływa na sposób myślenia i przetwarzania informacji przez ludzi.

Dwie grupy badanych miała rozwiązać testy różnego rodzaju. Grupa umieszczona w pomieszczeniu o niskim zawieszonym suficie (2,5 m) koncentrowała się głównie na szczegółach i charakteryzowała się ograniczonym myśleniem, z kolei grupa badanych ulokowana w pomieszczeniu o wysokim zawieszonym suficie (3 m) charakteryzowała się koncentracją na ogółach i wolnością myślenia (źródło: Live Science).

Komentarz: Patrząc na to z punktu widzenia NLP, wydaje się, że ludzie podświadomie tworzą obrazy na suficie. Gdy sufit jest wysoko, mają bardziej

ogólne spojrzenie na tworzone przez nich obrazy i (dosłownie) większe pole do popisu. To tłumaczyłoby ogólność myślenia w wysokich pomieszczeniach oraz być może częstsze występowanie przeżyć mistycznych w kościołach, które mają wyniosłe sklepienia. Dodatkowo obserwację tą potwierdzałoby lingwistyczne odzwierciedlenie: wolne myślenie – wolna przestrzeń.

Z kolei bliskość sufitu sprawia, że wszelkie tworzone na nim obrazy będą blisko, przez co łatwiej zagłębić się w szczegóły. Takie myślenie jest też nieco bardziej ograniczone, ponieważ człowiek ma do dyspozycji ograniczoną przestrzeń (znów ujawnia się lingwistyczne odzwierciedlenie).

Jak wykorzystać to w praktyce? Jeśli zamierzasz stworzyć ogólny koncept czegoś i uwolnić swoje myślenie – korzystaj z wysokich pomieszczeń lub z miejsc o dużej przestrzeni – parku, kościoła itd. Jeśli natomiast pragniesz zaprojektować coś ze szczegółami lub masz przed sobą zadanie wymagające precyzji – korzystaj z niskich pomieszczeń.

### Seksapil to przede wszystkim...

... sposób poruszania się. Tak twierdzą prof. Louis G. Tassinari z Texas A&M University i Kerri Johnson z Uniwersytetu Nowojorskiego.

Aby potwierdzić tę tezę, 700 uczestników wzięło udział w 5 badaniach.

Okazało się, że oceny seksapilu kobiet wzrosły o 50%, gdy idąc, kołysały one biodrami. Z kolei seksapil mężczyzn rósł o 50%, gdy idąc, wypinali oni do przodu klatkę piersiową (źródło: Softpedia)

Komentarz: Wiadomo, jak wykorzystać to w praktyce ☺

**Czy spodobał Ci się NLP Magazine? Jeśli tak – pomyśl, komu z Twoich znajomych mógłbyś go polecić...**

[www.nlpmagazine.pl](http://www.nlpmagazine.pl)